

# 最新证券公司区域经理年度工作计划(实用6篇)

司法工作计划的制定需要了解法律法规、了解相关案件以及预测未来可能面临的挑战。制定一个科学合理的销售工作计划对于销售人员来说至关重要，下面是一些实用的范文供参考。

## 证券公司区域经理年度工作计划篇一

### 一、区域门店经营思路

1□20xx年全年完成任务的计划，任务分解分析。

### 2、保障完成任务的方式：

- 1) 用服务打动顾客，维护好老顾客。
- 2) 增强导购的销售技巧：加强培训，能正确运用到实际销售中。增加店里的骨干力量。
- 3) 统一思想，紧盯目标任务不放松，劲往一处使，
- 4) 加强外围宣传，增加新的客源。
- 5) 优化库存，加强导购的断货意识。
- 6) 多了解适时社会团队活动，抓住时机，挖掘潜在的团购顾客。
- 7) 公司要搞得一些活动我们尽力抓住机会提升销量。

营销计划

1□20xx年全年促销计划：三八妇女节：以旧换新的活动基础上有有利于女人的活动（如：三八当天买女裤可以享受抽奖活动）五一：随公司的活动。父情节、母亲节：节日当天为父母买裤子的顾客由百圆裤业为他父母送出的一份礼品。

## 2、全年顾客管理

### a□vip顾客管理：

- 1) 节假日、生日送祝福短信；
- 2) 换季时有新品到店首先及时通知；
- 3) 公司有活动及时通知；
- 4) 把经常消费、很多人用一张卡的顾客分类管理

b□普通顾客管理：尽快让普通顾客晋升成vip□经常提醒顾客差多少分就可以晋级了）

### c□特体顾客管理：

### d□团购顾客管理：

## 二、培训

- 1、区域经理所要开发课程（3—4个课题）
- 2、全年12次的`培训计划。
- 3、区域四个季度的内训计划
- 4、店内不同岗位的货品培训计划

### 三、区域产品库存管理

- 1、区域各店分价位、断货、新品的不同陈列推广计划。（附表）
- 2、如何定义区域内各店的产品定位，产品差异化的分析。（附表）

## 证券公司区域经理年度工作计划篇二

1□20xx年全年完成计划的计划，任务分解分析。

2、保障完成任务的方式：1)用服务打动顾客，维护好老顾客。2)增强导购的销售技巧：加强培训，能正确运用到实际销售中。增加店里的骨干力量。3)统一思想，紧盯目标任务不放松，劲往一处使，4)加强外围宣传，增加新的客源。5)优化库存，加强导购的断货意识。6)多了解适时社会团队活动，抓住时机，挖掘潜在的团购顾客。7)公司要搞得一些活动我们尽力抓住机会提升销量。

### 营销计划

1□20xx年全年促销计划：三八妇女节：以旧换新的活动基础上有有利于女人的活动(如：三八当天买女裤可以享受抽奖活动)五一：随公司的活动。父亲节、母亲节：节日当天为父母买裤子的顾客由百圆裤业为他父母送出的一份礼品。

### 2、全年顾客管理

b□普通顾客管理：尽快让普通顾客晋升成vip(经常提醒顾客差多少分就可以晋级了)

c□特体顾客管理：

d□团购顾客管理：

## 二、培训

- 1、区域经理所要开发课程(3-4个课题)
- 2、全年12次的培训计划。
- 3、区域四个季度的内训计划
- 4、店内不同岗位的货品培训计划

## 三、区域产品库存管理

- 1、区域各店分价位、断货、新品的不同陈列推广计划。
- 2、如何定义区域内各店的产品定位，产品差异化的分析。

## 证券公司区域经理年度工作计划篇三

针对自己所在区域，提前展开详细调查，了解区域内的人口数量、素质、投资氛围，对国信品牌的认知程度，以及经济发展的重点，该区域的定位，银行网点，周边券商在该区域业务的开展情况等。

## 二、swto分析

### 1、优势分析

国信品牌的优势：鑫网、金理财、金色阳光证券账户、金太阳、财富周刊，开户效率高，每天都可以开户，单个营业部规模比较大。

个人优势：本人金融学本科毕业，因此有一定的专业背景优

势;而且投资资本市场有四年了,积累一定的经验及一些分析技巧;希望在这方面能为团队成员提供到一些帮助。

## 2、劣势分析

营业部数量相对较少,荐股准确率比较低,部分客户经理素质有待改进;另外部分新的客户经理普遍存在专业知识不全面的及不够专业等情况。

3、机会点部分企事业单位炒股人数并不多,佛山市场仍未达到饱和状态,新开户的潜力还很大,尤其是偏远地区。

4、威胁各大券商之间大打佣金战,这是一种饮鸩止渴般的自杀,有如当年电视行业大打价格战,最终胜者几何!尽管如此,但其它券商有价格优势,我们要扬长避短,加强员工的培训。

## 三、制定行动计划及营销策略(重点)

1、银行网点的维护与营销

2、户外营销

3、新渠道的开拓

4、与其他单位进行合作营销

5、提供一定的激励措施

6、加强与员工之间的沟通

## 四、团队的管理

自己本身从销售到管理的转变。帮助客户经理确定每月的行动目标。全力支持客户经理业务的开拓。帮助部分优秀的客户经理成为团队明星,树立大家学习的榜样。经验的分享与

交流。提高客户经理工作的积极性。团队要有三方面的要素才能称得上是团队：一是目标要集中，二是关系要和谐互助，三是工作方法要保持一致与适当弹性。

## 五、自身能力的学习与提高

参加一些有关沟通与管理知识的学习；

本身对股票市场行情的关注与持续性学习；

通过与客户的交流接触，从客户身上学习；

## 六、团队文化的探索

团队文化作为一个二十一世纪现代化企业的灵魂，文化是一个经济主体能实现可持续性发展的关键，至于如何能探索到适合我们自身的团队文化，我会通过观察、沟通与交流等尽快建立起一支高效、积极的团队，探索出适合自身团队的文化。

# 证券公司区域经理年度工作计划篇四

本文《区域经理年度工作计划》由本站为您整理，仅供参考！

## 一、市场环境调查

针对自己所在区域，提前展开详细调查，了解区域内的人口数量、素质、投资氛围，对国信品牌的认知程度，以及经济发展的重点，该区域的定位，银行网点，周边券商在该区域业务的开展情况等。

## 二、swto分析

### 1、优势分析

国信品牌的优势：鑫网、金理财、金色阳光证券账户、金太阳、财富周刊，开户效率高，每天都可以开户，单个营业部规模比较大。

个人优势：本人金融学本科毕业，因此有一定的专业背景优势；而且投资资本市场有四年了，积累一定的经验及一些分析技巧；希望在这方面能为团队成员提供到一些帮助。

## 2、劣势分析

营业部数量相对较少，荐股准确率比较低，部分客户经理素质有待改进；另外部分新的客户经理普遍存在专业知识不全面的及不够专业等情况。3、机会点部分企事业单位炒股人数并不多，佛山市场仍未达到饱和状态，新开户的潜力还很大，尤其是偏远地区。4、威胁各大券商之间大打佣金战，这是一种饮鸩止渴般的\*，有如当年电视行业大打价格战，最终胜者几何！尽管如此，但其它券商有价格优势，我们要扬长避短，加强员工的培训。三、制定行动计划及营销策略(重点)

1、银行网点的维护与营销

2、户外营销

3、新渠道的开拓

4、与其他单位进行合作营销

5、提供一定的激励措施

6、加强与员工之间的沟通

## 四、团队的管理

自己本身从销售到管理的转变。帮助客户经理确定每月的行动目标。全力支持客户经理业务的开拓。帮助部分优秀的客

户经理成为团队明星，树立大家学习的榜样。经验的分享与交流。提高客户经理工作的积极性。团队要有三方面的要素才能称得上是团队：一是目标要集中，二是关系要和谐互助，三是工作方法要保持一致与适当弹性。

## 五、自身能力的学习与提高

参加一些有关沟通与管理知识的学习；

本身对股票市场行情的关注与持续性学习；

通过与客户的交流接触，从客户身上学习；

## 六、团队文化的探索

团队文化作为一个二十一世纪现代化企业的灵魂，文化是一个经济主体能实现可持续性发展的关键，至于如何能探索到适合我们自身的团队文化，我会通过观察、沟通与交流等尽快建立起一支高效、积极的团队，探索出适合自身团队的文化。

### 一、区域门店经营思路

1□20xx年全年完成计划的计划，任务分解分析。

2、保障完成任务的方式：1)用服务打动顾客，维护好老顾客。2)增强导购的销售技巧：加强培训，能正确运用到实际销售中。增加店里的骨干力量。3)统一思想，紧盯目标任务不放松，劲往一处使，4)加强外围宣传，增加新的客源。5)优化库存，加强导购的断货意识。6)多了解适时社会团队活动，抓住时机，挖掘潜在的团购顾客。7)公司要搞得一些活动我们尽力抓住机会提升销量。

营销计划

1□20xx年全年促销计划：三八妇女节：以旧换新的活动基础上有有利于女人的活动(如：三八当天买女裤可以享受抽奖活动)五一：随公司的活动。父情节、母亲节：节日当天为父母买裤子的顾客由百圆裤业为他父母送出一份礼品。

## 2、全年顾客管理

b□普通顾客管理：尽快让普通顾客晋升成vip(经常提醒顾客差多少分就可以晋级了)

c□特体顾客管理：

d□团购顾客管理：

## 二、培训

1、区域经理所要开发课程(3-4个课题)

2、全年12次的培训计划。

3、区域四个季度的内训计划

4、店内不同岗位的货品培训计划

## 三、区域产品库存管理

1、区域各店分价位、断货、新品的不同陈列推广计划。

2、如何定义区域内各店的产品定位，产品差异化的分析。

根据公司的有关精神□20xx年，由我负责湘潭办事处的工作，我深感责任重大，现将20xx年主要工作计划如下，请领导指示。

1. 完成湘潭办事处的转型工作，保证营销服务工作延续；在湘潭公司进行调整以后，我将努力工作，将技术服务作为我们工作的重点，加强对客户的技术服务，保证后期营销服务工作顺延和客户的满意，同时，逐步介入市场，积极开展营销工作。

2. 深度挖掘华龙证券的潜力，争取华龙证券后期项目，在20xx年我们跟踪和推进的主要工作有：华龙证券集中电话委托项目、华龙证券灾备中心、华龙证券开放式基金代售项目；同时协助总部完成华龙基金公司建设项目。

3. 逐步建立营销服务信息系统，完成总部部署的工作。在20xx年我将努力完善营销服务信息系统，做好总部安排和部署的工作。

4. 湘潭地区的银行经过我们的运作，客户关系已经逐渐稳定，甘肃省农行和建行以及交行都是我们友好级的客户，在今年，甘肃省的银行方面还有一些项目，比如：农行个人消费信贷、银保系统和住房公积金项目都有一定的机会。

## 证券公司区域经理年度工作计划篇五

1、心理准备针对此情况，作为本公司业务人员，首先在心理上不能被潜在客户对推销人员的这种厌烦心理和行为吓倒，要相信以本公司officemate品牌在办公文仪用品行业较高的知名度和美誉度、在成都行业市场业已取得的市场占有率和已有客户(特别是四川省政府、成都市政府和成都军区等大客户)与公司形成的良好合作关系、对公司产品和服务的信赖和业已形成的忠诚度，相信通过自身对工作积极的态度、对产品对自身的充分自信、诚恳谦虚热情的品格和良好的服务意识，可以打动客户，赢得顾客的好感和信赖，以至最终达成合作意向。

2、开场白在具体工作的开展当中，由于客户的厌烦心理总会在某种程度上存在，所以在初访前，有必要整理、制定出一套统一的简短、明了的开场说辞(开场白)。如，“您好，我是成都officemate也就是办公伙伴公司的工作人员，目前公司经营着10000多种办公文仪用品，凭借我们与众多国内外知名办公用品品牌建立的战略合作关系和全国集中联合采购OEM的强大优势，相信可以满足贵公司多样化、不同层次的办公需要。”等等，通过培训时的反复模拟演练，达到字正腔圆、清晰、简洁(统一使用普通话，以示规范)的效果，并将开场白时间控制在1分钟以内。

3、办公环境、人员观察，并寻找访问机会。在踏入客户办公室之前，首先找寻一下该公司负责接待或日常行政或文秘人员的位置，凭借经验感知其是否上述三类工作人员，再看其是否空闲，如其正在接打电话、与人交谈或埋头整理文件，就不应贸然上前；待其稍微空闲，再上前，递上名片，进行开场白，并索要其名片或电话等联系方式，以便于初访后的电话或email联系、跟进，工作计划《客户经理工作计划范文》。与此类工作人员建立良好关系后，由其向所在公司后勤或采购部门引荐自己。

4、初访工具(产品目录单、名片等)应用在初访之前，应由公司统一制定产品目录单，目录单上应注明一些常用产品的价格、规格、型号及批量折扣等基本信息，一方面体现公司管理的规范性(目录单美观、简洁、清晰)，以区别于一般推销人员，另一方面便于对方就自身需要进行检索，同时也是吸引对方注意力的有效工具，在对方翻看产品目录的同时，也给了我们销售人员进行开场白和对本公司介绍、产品讲解的机会和时间。

1、总结内容：总结内容应包括：客户办公规模大小、办公人员数量、办公用品使用情况(包括使用品牌、数量等)等，这些都需要在初访时，通过有意识的观察和在对方态度友善情况下的询问获得。

## 证券公司区域经理年度工作计划篇六

根据公司的有关精神，20--年，由我负责湘潭办事处的工作，我深感责任重大，现将20--年主要工作计划如下，请领导指示。

1. 完成湘潭办事处的转型工作，保证营销服务工作延续；在湘潭公司进行调整以后，我将努力工作，将技术服务作为我们工作的重点，加强对客户的技术服务，保证后期营销服务工作顺延和客户的满意，同时，逐步介入市场，积极开展营销工作。

2. 深度挖掘华龙证券的潜力，争取华龙证券后期项目，在20--年我们跟踪和推进的主要工作有：华龙证券集中电话委托项目、华龙证券灾备中心、华龙证券开放式基金代售项目；同时协助总部完成华龙基金公司建设项目。

3. 逐步建立营销服务信息系统，完成总部部署的工作。在20--年我将努力完善营销服务信息系统，做好总部安排和部署的工作。

4. 湘潭地区的银行经过我们的运作，客户关系已经逐渐稳定，甘肃省农行和建行以及交行都是我们友好级的客户，在今年，甘肃省的银行方面还有一些项目，比如：农行个人消费信贷、银保系统和住房公积金项目都有一定的机会。

以上就是我20--年工作计划，有成绩也有不足，在公司上市的大好时机鼓励下，我一定会努力学习，不断提高业务水平和综合技能，为公司的发展作出应有的贡献。